

Symon Hill

Palestrante Motivacional Especializado em Autodesenvolvimento

22 LEIS UNIVERSAIS PARA O SUCESSO





SYMON HILL

**22 LEIS
UNIVERSAIS
PARA O
SUCESSO**



Minas Gerais

2009

22 Leis Universais para o Sucesso

2009© Copyright by Symon Hill

HILL, Symon

22 Leis Universais para o Sucesso Ed.Clube de Autores – 2009 Poços de Caldas, MG.

MATERIAL DISPONÍVEL PARA DOWNLOAD GRATUITO ATRAVÉS DO SITE
www.symonhil.com.br ou www.apalestra.com

1. Psicologia 2. Auto-Ajuda 3. Sucesso Pessoal

Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida sem a prévia autorização por escrito do autor, sob pena de constituir violação do copyright (Lei 5.988)

Projeto Gráfico, capa e ilustrações: Club Design e Comunicação

Sumário

Introdução.....	7
SUCESSO: Um desejo de todos.....	10
A química do SUCESSO.....	15
Aprendendo a ter SUCESSO.....	18
Focalizando o que é bom.....	24
Visualizando o SUCESSO.....	29
Harmonia Cognitiva.....	33
Comprometido com o seu sucesso.....	39
Ocorrência como fator de decisão.....	43
O Poder da ESCOLHA.....	47
Vivendo com EMOÇÃO.....	51
Atraindo o sucesso.....	54
O Segredo da Auto-aceitação.....	58
A qualidade de ser LIVRE.....	63
Consciência de PROSPERIDADE.....	66

Agradecer para receber.....	71
SINERGIA: Uma nova matemática.....	76
PERDOAR para crescer.....	81
Conhecer para multiplicar.....	87
Como criar a REALIDADE.....	91
Comunicando o seu SUCESSO.....	97
AUTO-IMAGEM O marketing pessoal.....	115
AUTOESTIMA: Alcançando o SUCESSO.....	127
Administrando o SUCESSO.....	135
Coleção com as 22 Leis Universais.....	137
Cursos e Contato com o Autor.....	141

Introdução

Olá, tudo bem com você? Parabéns por ter adquirido este livro. Eu tenho certeza que este livro fará uma diferença muito grande na vida de quem estudá-lo, entendê-lo e colocá-lo em prática na vida. Você concordará que não adianta estudar sem entender e muito menos estudar, entender e não colocar em prática. Desejo sinceramente que este livro e todos os seus capítulos possam somar a sua experiência de vida. Apenas para que você saiba, este livro é diferente de tudo o que você já leu. Pretendo abordar aqui o sucesso de um ponto de vista muito didático, pois existem várias definições para o que é sucesso. Desde que Napoleon Hill escreveu sua famosa obra “A Lei do Triunfo”, muitas pessoas apareceram dizendo e escrevendo coisas sobre o sucesso. Garanto a você que este livro não é uma cópia de Hill e muito menos de outros escritores que se atreveram a falar sobre o assunto. O que trataremos aqui, são princípios universais, são leis que funcionam em qualquer lugar, transcendendo o tempo e o espaço. Funcionam para mim e com certeza funcionarão para você. Hoje, aos vinte e seis anos, me considero uma pessoa de sucesso. Sou casado com uma esposa linda, tenho

uma família que me apóia e clientes que me querem com eles. Sou dono de minha própria empresa (negócio que empreendi por opção, não por necessidade). Alcanço todas as minhas metas e me sinto muito bem física e mentalmente. Minhas necessidades materiais têm sido supridas com abundância. Tem sido assim há um bom tempo. Assumi o controle de minha vida e tenho a firme convicção que nada que acontece comigo é definitivo, a menos que eu decida isso. Talvez pareça arrogante, contudo, se você não assume sua vida, alguém pode assumi-la para você e de um jeito que você não goste.

Espero sinceramente que você desfrute a leitura deste livro e compartilhe este conhecimento com outros, principalmente com as pessoas que você ama. Pensei este livro, como um manual prático de autoconhecimento. Em cada página você encontrará dicas e perguntas de ponto de vista que mudarão seus paradigmas, tornando possível a escolha de novos comportamentos. Você sentirá as mudanças na sua maneira de pensar se prestar atenção em como seu cérebro responde a cada atividade. Sugiro que você leia o livro de uma vez até o final para sentir o impacto destas poderosas leis do sucesso. Depois, releia o livro fazendo os exercícios. De qualquer forma, é imprescindível que você transmita este conhecimento a outras pessoas. Quando você ensina a alguém aquilo que você sabe, reforça

seu conhecimento e aumenta o número de pessoas em sintonia com a sabedoria contida no mundo. Desta forma, a sinergia universal aumenta e você torna sua existência ainda mais prazerosa.

Boa leitura! Sucesso e Prosperidade para todos nós.

Symon Hill

Capítulo 1

SUCESSO: Um desejo de todos

O que lhe vem a sua mente quando ouve a palavra sucesso? A sensação de realização suprema? O desejo de ser reconhecido como ‘alguém na vida’? Para muitas pessoas o sucesso é alcançar riqueza, fama, prestígio social. Para outros é o carinho da família, dinheiro no bolso e muita saúde. E na maioria dos casos, as pessoas relacionam o sucesso com bens materiais, pensando que um indivíduo que não possua certo nível de riqueza material seja um fracassado. Ter uma certeza como essa é no mínimo uma falta de bom senso. O sucesso, de uma forma geral, não tem a ver com o que vem de fora e sim, com o modo como encaramos a vida. Se analisarmos a fundo a opinião de todas as pessoas com quem conversamos no dia-a-dia, todas elas desejam mesmo é ser felizes e isso não tem nada a ver com sucesso. Sucesso é conseguir aquilo que você quer. Felicidade é estar contente com o que você tem na vida. A fórmula para a felicidade, que é um estado de espírito, foi dada pelo apóstolo de Jesus Cristo, Saulo de Tarso, mais tarde conhecido como Apóstolo Paulo, quando ele escreveu a Timóteo, seu discípulo, dizendo:

**“Assim, tendo o sustento e com o que nos cobrir
estaremos contentes com estas coisas.”¹**

Partindo deste princípio universal, para ser feliz, você só precisa aceitar o que você tem. Sendo assim, por que muitas pessoas percorrem o caminho do sucesso buscando pela felicidade? A resposta é simples: elas **confundem** sucesso com felicidade.

Vou repetir para você: para ser bem sucedido, você só precisa alcançar o que você quer. Isso não tem nada a ver com ser feliz. Se você escolher algo e, quando alcançá-lo, não se sentir contente com a conquista, você será bem-sucedido (por ter alcançado) e infeliz (por não estar satisfeito). Neste caso, você não soube escolher. Ao longo deste livro, você aprenderá como usar a mente para planejar seu futuro para ser bem sucedido e daí, você poderá escolher o que quer e quem sabe, se tornar uma pessoa mais feliz. Pessoas de sucesso são mais felizes por que aprenderam a escolher o que querem da vida e por isso aumentaram suas realizações. É muito importante aprender a *escolher* o que se quer. Só assim teremos a certeza de ficarmos contentes quando alcançarmos nossos objetivos na vida.

¹ 1 TIMÓTEO 6:8 – Tradução do Novo Mundo das Escrituras Sagradas.

A confusão que envolve o tema ‘sucesso’ se dá por que as pessoas se comparam umas com as outras. Ora, se você se comparar com os outros sempre haverá quem seja melhor que você em alguma coisa. Isso com o passar dos anos se tornará um fardo. Pessoas de sucesso aprenderam a se comparar com elas mesmas em diferentes áreas e fases da vida. Desenvolveram a habilidade de se perguntar: “Como eu era há cinco anos?” Como quero ser daqui a dez, vinte, trinta anos?” Com isso você dá um grande salto rumo ao seu futuro. Não pelo fato de pensar no que fazer daqui para frente, mas, pelo fato de entender que, o que é sucesso para os outros poderá ser a causa do seu fracasso caso você escolha copiá-los. O problema em se comparar com os outros é que você se tornará uma pessoa competitiva e toda vez que você se propuser a competir, perderá sua calma e sua capacidade de criar: criar uma realidade melhor, uma vida melhor para você e sua família, criar sua riqueza material, suas metas.

Portanto, evite se comparar com os outros. O “sucesso” deles é *deles*. Você deve encontrar o seu próprio significado sobre o que é sucesso, (comparando-se consigo mesmo) e criar a sua realidade. Pense nisso!

LEI UNIVERSAL nº 1

Sucesso e Felicidade são complementares, porém,
diferentes em sua essência.

Capítulo 2

A química do SUCESSO

A Química é o campo do conhecimento que estuda a composição dos elementos encontrados na natureza e suas reações quando combinados com outros elementos. Com certeza você estudou química em sua educação formal e talvez, ao iniciar a leitura deste capítulo, sentiu um frio na barriga. Confesso que esta disciplina não era uma das minhas preferidas. Mas, todo aprendizado é válido. Agora quero apresentar a você uma nova química, que não tem nada a ver com a química convencional: é a Química do Sucesso. Durante minhas pesquisas sobre pessoas bem sucedidas, percebi que os comportamentos destas pessoas, na maioria das vezes estão combinados com outros comportamentos. É como uma mistura de elementos para formar uma nova substância capaz de unir famílias, quebrar preconceitos e mudar paradigmas gerando maior qualidade de vida. Estes elementos serão discutidos um a um ao longo dos próximos capítulos e espero que esta metáfora, torne mais claro para você como ser bem sucedido. A escolha de como combinar cada ‘elemento’ do sucesso ficará por sua conta.

LEI UNIVERSAL nº 2

É preciso identificar **comportamentos de sucesso** e combiná-los em nossas vidas.

Capítulo 3

Aprendendo a ter SUCESSO

O Alicerce fundamental para o sucesso num mundo em constante mudança é o aprendizado. Este é o componente principal para ser bem sucedido: Aprender sempre e com todos.

Certa vez um jovem rapaz saiu para caçar numa floresta e num dado momento percebeu que estava perdido. Procurou a saída até o anoitecer e não encontrou. Ao cair da noite, enxergou uma modesta fogueira em meio a um descampado e aproximando-se, encontrou um senhor muito velhinho se aquecendo perto do fogo, e daí este jovem caçador disse: “Meu senhor, o que faz por aqui?” O velhinho disse: “Há 40 anos eu vim caçar nesta floresta e me perdi. Não consegui achar a saída, assim como você.” O jovem rapaz disse então: “É, pelo visto, não adianta lhe perguntar por onde sai que o senhor não vai saber responder!” O velhinho, levantando o olhar disse: “Por onde sair, eu não posso dizer, mas, posso dizer por onde não sai. Com isso lhe economizo 40 anos de busca”.

Moral da história: devemos aprender o tempo todo, até com pessoas menos favorecidas que a gente.

Ninguém é tão inteligente que não precise aprender mais nada e nem tão ignorante que não tenha nada para ensinar.

Existem duas formas de aprender na vida. A primeira delas é com a própria experiência. Isso é muito bom, porém, muito demorado. Há um ditado chinês que diz: “O tempo é o melhor de todos os mestres, mas acaba matando todos os seus discípulos.” A segunda maneira de aprender na vida é observando os outros. Se você desenvolver a habilidade de aprender com os erros e acertos dos outros, você cria uma alavanca para seu sucesso, evitando cometer erros que de outra forma não teria como evitar. No mundo há exemplos de muitas pessoas que se deram bem em suas profissões se tornando exemplos de vida para muitos. Em minhas palestras, incentivo as pessoas a encontrar e seguir exemplos de pessoas que construíram uma carreira bem sucedida. Estude estas pessoas. Entenda suas histórias. Aprenda com seus exemplos.

O aprendizado, porém, passa por quatro fases principais e entendê-las torna possível que você aprenda mais em menos tempo e melhor. Observe:

IGNORANCIA INCONSCIENTE: quando você **não** sabe que **não sabe** sobre um assunto. É como se ele não existisse para você. É um conhecimento totalmente desconhecido.

IGNORANCIA CONSCIENTE: quando você sabe que **não** sabe. Agora você tem consciência de que existe conhecimento sobre um tema e reconhece que não sabe o suficiente sobre ele.

COMPETÊNCIA CONSCIENTE: Este estágio é alcançado no momento em que você **sabe** o quanto você **sabe sobre** o assunto. Você agora conhece o tema e tem consciência disso.

SABEDORIA: quando você **não sabe o quanto você sabe** sobre um assunto. Seus conhecimentos sobre determinado assunto é tão profundo, está tão assimilado em sua mente, que sua estrutura psicológica já ‘age no automático’.

O nosso desejo deve ser alcançar a fase de sabedoria sobre todos os assuntos que nos interessam para vida. Um ponto importante: entre as fases dois e três existe um fenômeno chamado **confusão**. Se você está confuso sobre o que leu até aqui, bom sinal! Confusão significa que o aprendizado está a caminho. Acontece que, a maioria das pessoas quando fica confuso com alguma coisa, param de estudar. Professores e alunos deveriam saber disso.

Aprender coisas novas é manter-se atualizado e com isso suas chances na vida aumentam. O conhecimento nos prepara para aproveitar as oportunidades que surgem no nosso caminho. Leia bastante. Informe-se. Faça curós na sua área de atuação. Participe de seminários, palestras e workshops. Invista no seu conhecimento próprio. Assim

você conseguirá aprender com os seus próprios erros. Thomas Edison, o criador da lâmpada elétrica, certa vez foi questionado se não desanimara por ter errado 999 vezes antes de a lâmpada dar certo. Ele respondeu que não havia errado 999 vezes. *“Aprendi 999 causas pelas quais uma lâmpada não funciona”* disse ele.

Agora, pense em alguém que você admira muito. Por que você admira tanto esta pessoa?

Quais os comportamentos desta pessoa a torna admirável?

LEI UNIVERSAL nº 3

Aprender sempre. Principalmente **com os próprios erros**.

Capítulo 4

Focalizando o que é bom

Foco é uma das qualidades determinantes para o sucesso. Mas ainda mais importante é saber o que focalizar. Se por um lado, focalizar garante sucesso e realizações, aprender a focalizar a coisa certa garante o sucesso em longo prazo.

Focalizar o que se quer é especialmente difícil para nós que somos educados a pensar em termos de certo e errado. É muito comum encontrar pessoas que tem desejos dos mais variados e que na hora de estabelecer estes desejos perguntam a si mesmas: “Mas será que isto é certo?” Na dúvida desistem. Abrem mão do sonho por pensar que não podem ter determinadas coisas, pois isso seria uma ‘regalia’. Aprender o que focalizar então é de suma importância na busca pelo sucesso. Se você deseja uma coisa, planeje alcançá-la e busque com afinco.

Outro fator relacionado ao foco é focalizar os pontos fracos. Pessoas de sucesso aprenderam a focalizar suas qualidades criando assim um círculo virtuoso, ou seja, baseado em suas

virtudes e não em seus defeitos o que seria um círculo vicioso. O círculo virtuoso baseia-se em três coisas principais: (1) nossas qualidades, (2) nossa produtividade e (3) coisas que temos total controle.

Responda para você mesmo: quais são suas três qualidades principais?

1. _____

2. _____

3. _____

Identifique três atividades, três tarefas que você executa muito bem. Pode ser desde a mais simples (como aparar a grama do jardim) até atividades mais complexas.

1. _____

2. _____

3. _____

Agora, complete o exercício, alistando três campos de sua vida em que você tem total controle. Por exemplo, “eu domino muito bem a matemática” ou, “eu sei tudo sobre a minha profissão”... Escolha três áreas que você realmente domina:

1. _____

2. _____

3. _____

Pronto! Demos o primeiro passo para a formação do seu círculo virtuoso. Concentre-se nestas coisas positivas sobre você mesmo e você perceberá que cada vez que realizar estas atividades que você alistou se sentirá mais bem sucedido por que focalizou o que você faz de melhor! Pessoas bem sucedidas aprenderam a focalizar suas qualidades e, por isso minimizam seus pontos fracos. É claro que não menosprezamos os pontos em que não saímos tão bem, mas, afinal de contas de que proveito é focalizar apenas aquilo em que não somos bons? Em que isso nos ajudará?

Existe um entendimento muito interessante, conhecido como a lei do aumento, onde tudo aquilo que você se concentra aumenta. Basta identificar o que se quer e focalizar sua atenção ali.

LEI UNIVERSAL nº 4

Mantenha o **foco em suas qualidades.**

*“Sua energia flui para o foco de sua
atenção.” - Dr. Lair Ribeiro*

Capítulo 5

Visualizando o SUCESSO

A visualização criativa é fundamental para desenvolvimento e criação de metas para o sucesso. Visualizar é enxergar com a mente as ações que você ainda realizará para ser bem sucedido. É imaginar-se tendo sucesso. Este comportamento está presente em pessoas bem sucedidas. Visualizar o sucesso é o primeiro passo para reconhecer o momento em que ele for alcançado. A visualização não é simplesmente um sonho que se sonha acordado. É fruto de um esforço consciente sobre a mente inconsciente. Nosso cérebro é composto de dois hemisférios, o lado esquerdo e o direito, este, sendo responsável por nossas emoções e aquele, pelo raciocínio lógico, a razão. Isso talvez você já saiba. O que poucas pessoas sabem é que podemos usar o lado esquerdo do cérebro, que é o lado consciente, para dar ordens para o lado direito que é o lado inconsciente, capaz de imaginar em detalhes aquilo que se quer. O processo funciona mais ou menos assim: você vê um carro parado ao passar na porta de uma concessionária e decide colocar uma meta para alcançar este carro. Para aumentar as suas chances de

sucesso em alcançar este carro, você usa a visualização, imaginando em detalhes o carro desejado. O lado esquerdo do cérebro se concentrará em coisas como a potência do motor e quantos quilômetros ele faz com um litro de gasolina, enquanto o lado direito se concentrará em criar imagens de você e sua família viajando naquele carro e curtindo a vida numa boa, criando assim o *desejo* de ter o carro. Resumindo: o lado esquerdo escolhe. O lado direito torna possível.

Existem dois tipos de visualização: a criativa e a receptiva. Na visualização criativa, relaxamos e escolhemos deliberadamente o que queremos imaginar com o objetivo de criar a realidade em nossa vida. Na visualização receptiva, relaxamos e esperamos os pensamentos entrar em nossa mente o que na maioria das vezes, limita o controle que temos de criar.

O objetivo da visualização é de transportar você para onde você quer estar no futuro. Imaginar-se tendo alcançado o sucesso é tão importante quanto alcançá-lo. O cérebro não fará distinção se aquilo que você imaginou aconteceu mesmo ou não. Ele simplesmente providenciará que aquela sensação de bem-estar (advinda de se alcançar o objetivo) se perpetue em sua vida.

LEI UNIVERSAL nº 5

Visualizando você cria o **seu sucesso.**

Capítulo 6

Harmonia Cognitiva

Manter a harmonia tem sido o grande desafio de líderes políticos e religiosos em todo o mundo. O que poucas pessoas reconhecem é que, embora seja muito difícil viver em harmonia com os outros, é ainda mais difícil estar em harmonia consigo mesmo.

A humanidade de forma geral sofre de uma desarmonia cognitiva que causa estagnação e frustração na vida. Isso acontece quando a mente pede uma coisa e o corpo faz outra. Um exemplo disso é quando o indivíduo preocupa-se com o desmatamento da Amazônia, mas não faz nada efetivamente para minimizar o estrago. Talvez não o faça por que não há nada a fazer que esteja ao seu alcance. Neste caso, é melhor não se preocupar. Caso contrário, o resultado é um desacordo entre o pensamento e a ação. Isso não acontece com um mendigo, por exemplo. Ele não está preocupado com a crise mundial. Para ele o mais importante é garantir seu almoço.

Quando há harmonia cognitiva, você não se envolve com problemas que não pode resolver. Quando ocorre desarmonia entre pensamento e ação, a tendência é minimizar uma das partes. Por exemplo, se você pensa que fumar é prejudicial à saúde e ainda assim fuma, a tendência é enganar a si mesmo, dizendo que fumar não é tão mal assim. E isso acontece com tudo na vida. Essa desarmonia mental é desgastante e mina as chances de sucesso.

Sendo assim, o que fazer para harmonizar pensamento e ação? Como resolver a questão da perda de energia mental?

O primeiro passo é identificar as crenças, ou seja, aquilo em que você acredita. A partir daí, é só comparar as suas ações e ver se estão de acordo com o que você acredita. Este processo é um pouco doloroso no começo e até mesmo confuso, porém, muito eficaz no trabalho da harmonia entre ação e pensamento.

Quais são os seus pensamentos sobre:

Dinheiro: _____

Amigos:_____

Saúde:_____

Trabalho:_____

Família:_____

Sexo:_____

Velhice:_____

Morte:_____

Deus: _____

Agora que você identificou suas crenças sobre estes aspectos importantes da existência humana, responda sinceramente:

Você está **agindo de acordo** com o que você acredita, ou está se enganando **fingindo não saber** do que se trata?

Em algumas circunstâncias, você perceberá que suas crenças não são absolutas. Verá que alguns pensamentos que você tem hoje em dia não são mais úteis para e por isso devem ser abandonados com o objetivo de harmonizar sua vida. Pessoas bem sucedidas aprenderam a harmonizar as suas ações com seus pensamentos e passaram a viver em paz consigo mesmo, tornando mais fácil a sua existência. Com isso evitam se cobrar demais, pois sabem perfeitamente no que acreditam e também sabem que estão se esforçando para cumprir com seus próprios desejos.

LEI UNIVERSAL nº 6

Harmonizar **pensamento e ação** para viver em paz
consigo mesmo.

Capítulo 7

Comprometido com o seu sucesso

Comprometer-se com seu sucesso é mais um dos comportamentos de indivíduos bem sucedidos. Muito mais do que esperar ser bem sucedido algum dia, o comprometimento com seu sucesso fará de você uma pessoa determinada e autoconfiante para buscar alcançar suas metas e vencer desafios.

Se você é dono do próprio negócio, sabe bem do que estou falando. Sem comprometimento dificilmente se consegue mudanças significativas na vida. Se você é funcionário ou colaborador de uma empresa, talvez não goste de se comprometer, mas, o que você tem feito pelo seu futuro? Acredita sinceramente que trabalha para alguém e por isso não se compromete muito? Saiba que o seu sucesso independe da empresa na qual você trabalha. O maior erro que uma pessoa pode cometer é pensar que trabalha para alguém. Todos nós trabalhamos para nós mesmos e quanto mais comprometidos estivermos com o nosso sucesso pessoal, maior será a nossa chance de realizar nossos objetivos. Comprometer-se envolve estar determinado a

fazer ‘com que as coisas aconteçam’ conforme o planejado. É correr riscos calculados. É ter senso de urgência quanto ao que se quer. Por isso ***comprometa-se com o seu trabalho para garantir seu sucesso.***

Atletas profissionais dedicam sua vida ao esporte que praticam. Passam horas treinando todos os dias, preparam-se com muita antecedência para os jogos olímpicos e se esforçam nas eliminatórias. E, enquanto estão executando a corrida, ou seja, durante a prova final e decisiva, os atletas não olham para trás. Estão comprometidos com a própria vitória. Por quê? Para provarem a si mesmos como atletas de alto nível! Será que em sua carreira profissional e em sua vida familiar você se esforça para provar a você mesmo que é uma pessoa de alto nível? Comprometa-se. Faça a diferença em sua vida!

LEI UNIVERSAL nº 7

Comprometa-se com o próprio sucesso.

Capítulo 8

Ocorrência como fator de decisão

Muitas coisas acontecem durante um dia de vinte e quatro horas. Na sua rotina você percebe isso o tempo todo. Ora, acontecem coisas boas e em outros momentos coisas desagradáveis. É como se um dia não fosse suficiente para solucionar todos os problemas que aparecem. No entanto, existe um princípio das pessoas de sucesso, que pode ajudá-lo a prever que certas coisas desagradáveis aconteçam. É entender a relação entre ocorrência e tendência.

Imagine que um de seus amigos, que nunca mentiu para você, de repente lhe contasse uma mentira. Até aí, tudo bem. Poderia ter sido um deslize. Agora o que você pensaria se ele mentisse para você uma segunda vez? Você concordará comigo que, a chance de ele mentir de novo para você é muito grande, não é mesmo? Duas ocorrências são necessárias para estabelecer uma tendência. Se o seu carro quebra, você leva ao mecânico e ele arruma o defeito. Dois dias depois, a mesma peça quebra. O que você faz? Manda arrumar a peça de novo ou procura descobrir o que

está errado além da peça quebrada inicialmente? Se a mesma coisa acontece mais de uma vez, já se estabeleceu uma tendência.

Compreender isso o ajudará a perceber quando surgirão maiores problemas em sua vida pessoal e profissional, assim antecipando o futuro e economizando tempo que seria gasto na solução de um problema.

Outra grande vantagem de seguir este princípio é que, a partir deste entendimento, você agirá com maior cautela, sendo mais prudente nas decisões que toma no seu dia-a-dia. Se uma pessoa mentiu para você duas vezes, a chance de mentir uma terceira é muito maior. Seja cauteloso. É muito melhor um pouco de cuidado antes de decidir-se sobre alguma coisa do que arriscar-se desnecessariamente e sentir remorso depois.

LEI UNIVERSAL nº 8

Duas ocorrências estabelecem uma tendência.

Capítulo 9

O Poder da ESCOLHA

Todos nós durante a vida precisamos fazer escolhas. Com o passar do tempo estas escolhas aumentam em número e responsabilidade. O segredo para ser bem sucedido é saber escolher o que se quer. Falamos um pouco sobre isso logo nos primeiros capítulos mencionando que saber escolher é fundamental para alcançar o sucesso e ser feliz com esta conquista. Tente imaginar a seguinte situação: você chega à casa de sua mãe e pede para ela arrumar o jantar. Ela serve o jantar para você e você fica triste, pois não tem aquele prato que você gostaria de comer. Ao reclamar para sua mãe a falta do prato ela responde: “Mas, você não me pediu...”

Tão importante quanto saber o que escolher é saber manifestar esta escolha. Você jamais conseguirá obter sucesso se ficar esperando as coisas acontecerem na sua vida. Depois de escolher o que você quer você precisa pedir. “Persisti em pedir e dar-se- vos á” disse Jesus². Notou a intensidade? Persistir é muito mais intenso que insistir. É

² Mateus 7:7 - Tradução do Novo Mundo das Escrituras Sagradas

pedir com muita vontade! Independente do que você acredite em termos religiosos, peça. Peça sinceramente. Coloque por escrito o que você deseja e manifeste assim o que você escolheu.³

Nós vivemos num universo de abundância, projetado para todos ganharem. Se você não está ganhando o quanto gostaria, é por que alguém está fazendo os pedidos que você deveria fazer.

³ Mais a frente nesta leitura, abordaremos o estabelecimento de metas por escrito como fator de sucesso.

LEI UNIVERSAL nº 9

Escolha a coisa certa e **peça com fé**

Capítulo 10

Vivendo com EMOÇÃO

Emoção. Vivemos numa sociedade em que as emoções são tolhidas, nos tornando pessoas mais retraídas e amargas. É como o caso de uma criança de cinco anos que viu a mãe chorando e se arriscou a perguntar o motivo. A mãe respondeu mentindo: “Não é nada, não filha, vai pra lá vai... vai brincar!” O pai, percebendo a situação, ralhou com a criança dizendo: “Não perturbe a sua mãe! Dá sossego!”, talvez tentando amenizar sua responsabilidade pela causa do choro da mãe. Com isso, a criança vai brincar pensando que, perceber a dor e o sofrimento dos outros, mesmo que de familiares, não passa de um incômodo passível de bronca. Deste modo, o cérebro conclui que se preocupar com os sentimentos não é legal e deixa de se importar com os outros para não ser repreendido.

Esta situação, tem se repetido por geração após geração, bloqueando o acesso ao ser emocional que existe dentro de nós. A porta para as emoções é o lado direito do cérebro, o inconsciente. O que pouca gente sabe é que o

lado direito do cérebro é responsável pela criação do sucesso. Do lado direito vem o poder necessário para perseverar na busca pelas realizações, vem o relaxamento, vem a visualização criativa, a fé e o desejo de alcançar o que se quer.

Para alcançar o sucesso você precisará viver com mais emoções positivas, ou seja, pensar mais com o lado direito do cérebro, equilibrando os dois hemisférios cerebrais. Só com o uso do hemisfério direito do cérebro em perfeito equilíbrio com o lado esquerdo, poderemos viver mais plenamente rumo ao sucesso. Tenha mais emoção com relação aquilo que você deseja. A emoção cria o pensamento que cria o comportamento.

LEI UNIVERSAL nº 10

Viva com **emoções positivas.**

Capítulo 11

Atraindo o sucesso

Atração. Esta é a lei que rege o sucesso. Este poderoso princípio é capaz de transformá-lo em um verdadeiro ímã para atrair o que se quer. Contudo, diferentemente do magnetismo que conhecemos a Lei da Atração, atrai coisas semelhantes. Pessoas que tem amor atraem para si mais amor. Pessoas que tem dinheiro atraem mais dinheiro. Sucesso vai para quem tem sucesso. Agora chega o momento de avaliarmos a nós mesmos. Se semelhante atrai semelhante, o que você está atraindo para si? Se você não está satisfeito com o que está recebendo, preste atenção ao que está emitindo. Se você emite pensamentos ruins, atrai realidades ruins. “Entender isso é fácil. Difícil é aplicar na vida” talvez você diga.

A Lei da Atração funciona como qualquer outra lei da natureza. Se você estiver no alto de um prédio e se desequilibrar, a Lei da Gravidade se encarregará de trazê-lo ao chão, independente se você quer ou não. Mesmo que você não aplique a Lei da Atração de forma consciente, ela está agindo o tempo todo. Então é muito melhor estar

consciente e atrair o que você quer, assumindo o controle do que acontece em sua vida. Isso é sucesso!

A realização do que você deseja dependerá muito da intensidade da sua emoção com relação ao que você quer. Se você deseja muito determinada coisa, a Lei da Atração torna real o imaginário. Basta acreditar. Em capítulos anteriores ressaltamos a importância da fé ao desejar algo. A fé é a qualidade de acreditar naquilo que não se vê.

A esta altura do livro, cabe a seguinte pergunta: **Você realmente acredita que pode alcançar o que visualiza?** Em caso afirmativo, o princípio da Atração tornará seu desejo uma realidade!

“Se você pode imaginar, você pode
realizar.” -Walt Disney

LEI UNIVERSAL nº 11

Você atrai o que deseja.

Capítulo 12

O Segredo da Auto-aceitação

Você se torna aquilo que se recusa a ser. Eis o paradoxo. O mundo é paradoxal. Acontece que não fomos ensinados a pensar paradoxalmente. Um paradoxo nada mais é que um impasse. É quando chegamos a uma bifurcação na vida e sentimos aquela indecisão, quanto a como agir e como reagir diante das mudanças no mundo. O segredo para vencer paradoxos é mudar de paradigmas. Paradigma é o seu ponto de vista. Então, para sair de um impasse, precisamos mudar nosso ponto de vista.

Muitas vezes na vida, nos colocamos em situações paradoxais que nos faz pensar que não há saída. Tudo que impossível na sua realidade atual, só é impossível de acordo com seu ponto de vista atual. Mudando seu ponto de vista, você poderá realizar o impossível.

A maioria das pessoas tem um ponto de vista muito duro com relação a si mesmo, o que as tornam infelizes, reduzindo drasticamente suas chances de sucesso. O

princípio da Auto-aceitação significa ter um ponto de vista mais razoável a respeito de si mesmo, aceitando-se exatamente como você é. Paradoxalmente, quando você se aceita do jeito que é, estabelece a base para realizar as mudanças que deseja. Auto aceitar-se envolve aceitar suas falhas inaceitáveis, isto é, aquilo que você não suporta em você mesmo. Todos nós temos algumas falhas pessoais que não gostaríamos de passar para nossos filhos. Contudo, para mudar verdadeiramente alguma coisa, precisamos entender muito bem como ela funciona. Tente por exemplo chegar a uma empresa e mudar a forma de trabalho dela. Os inimigos da mudança aparecerão de todos os lados. Isso se dá por que existe uma cultura em tudo, até nos defeitos de uma empresa. O mesmo se dá com nossas falhas. Elas estão em nossa mente estabelecidas e para mudá-las você precisará entendê-las a fundo, compreender sua essência. O primeiro passo a ser dado para fazer mudanças significativas na vida é a auto-aceitação.

LEI UNIVERSAL nº 12

Se aceite do jeito que você é.

Capítulo 13

A qualidade de ser LIVRE

Quanto você pagaria para poder voar como um pássaro? O que você faria para sentir-se plenamente livre? Os limites de nossa liberdade física, não são os mesmos para nossa liberdade mental. “O pensamento não tem cerca,” como diria meu pai. Você pode ser livre com sua mente se desejar isso. Ser livre com relação a seus pensamentos é escolher no que acreditar e, principalmente escolher o que entra em sua mente. A liberdade é um privilégio de poucos. A maioria das pessoas vive aprisionada a um modo de pensar dominante no mundo, ora ditado por propaganda, ora incentivado por modismos desenfreados, ou padrões estabelecidos pelos outros.

Aos dezenove anos, eu trabalhava como auxiliar de marketing de um hipermercado em minha cidade. Uma das minhas funções era a comunicação visual das lojas, que envolvia todo tipo de comunicação escrita e sinalização aérea (aqueles painéis que indicam os setores para os clientes). Certa vez, ao contratar um lote de painéis

decorativos para um novo setor, um dos maiores empresários da comunicação visual do sul de minas, que eu particularmente só conhecia de nome, foi entregar a encomenda e, enquanto ele aguardava a aprovação do meu gerente, ficamos conversando sobre a padronização da comunicação visual para lojas de diversos segmentos de mercado. Dono de vasta experiência, proveniente de uma família com 80 anos no mesmo ramo, este empresário me disse uma coisa que eu nunca mais esqueci: “A padronização limita a criatividade.” Esta frase me marcou tanto que, toda vez que vejo um modismo se estabelecendo na vida das pessoas, me pergunto onde está a criatividade de quem simplesmente ‘segue a boiada’. Pessoas de sucesso escolheram ser livres. Perceba os grandes empreendedores brasileiros. Todos eles escolheram ser livres numa época em que o paradigma vigente era o de ter um emprego fixo. Veja o exemplo do Renato Aragão, o Didi, dos “Trapalhões”. Este estudante de Direito, tinha o desejo de ser comediante e queria fazer cinema. Abandonou o emprego público no Banco do Nordeste, um dos melhores empregos para um jovem no Ceará naquela época, para fazer humor na televisão. Sua empresa, a Renato Aragão Vídeo Produções, produziu diversos filmes, emplacando oito das dez maiores bilheterias de filmes brasileiros. O Didi fugiu do padrão. Ele escolheu ser livre.

LEI UNIVERSAL nº 13

Liberte-se de padrões mentais limitantes.

Capítulo 14

Consciência de PROSPERIDADE

Ser próspero é diferente do que muita gente pensa. As pessoas confundem ser prospero com ser rico o que não corresponde à verdade. A pessoa pode ter dinheiro e perder tudo. Porém se ela for próspera ela recupera o que perdeu e ganha mais. Prosperidade é um direito de todos. Porém se a pessoa não tiver a consciência de prosperidade, dificilmente ela conseguirá atingir o sucesso. Ser prospero é estar em perfeita harmonia em todos os campos da vida. Há pessoas que avançam na carreira e não tem o amor dos filhos. Outros acumulam muito dinheiro durante toda a vida e o gastam com uma enfermidade. Napoleon Hill entrevistou 16.000 pessoas e destas, identificou apenas 500, que além de ter dinheiro, gozavam de boa espiritualidade, boa saúde, tinham uma família unida e uma carreira satisfatória, ou seja, tinham realização profissional e pessoal.

Podemos concluir então que a prosperidade é a qualidade de ser equilibrado em todos os aspectos da vida.

Existem muitos mitos e preconceitos relacionados com a prosperidade. Um deles é que prosperidade e espiritualidade não combinam. A Bíblia é o livro mais espiritual que existe e também o mais próspero. A descrição da Nova Jerusalém, por exemplo, descrita no capítulo 21 de Apocalipse, revela a grandiosidade e abundância desta cidade celestial, construída com materiais de altíssima qualidade e em quantidade extraordinária. Tudo o que está relacionado com a glória de Deus é muito belo e é descrito com muita fartura. Os milagres de Cristo demonstram abundância. Transformar a água em vinho é sinal de prosperidade e não de pobreza. Isso nos mostra uma pequena parte de todas as bênçãos garantidas para os súditos do Reino de Deus. Se você se considera filho de Deus, saiba que os pais humanos sempre desejam o melhor para os filhos. Ora, se é assim conosco humanos, quanto mais com o Criador de tudo! Deus também deseja que você seja próspero, mas do modo que agrada a Ele.

Portanto, desde que você saiba equilibrar as coisas, repito: *equilibrar as coisas*, não há nenhum mal em ser bem sucedido.

Outro mito relacionado com a prosperidade é que apenas os ricos são prósperos. Isso não é verdade. Toda riqueza é criada pela mente humana. Pessoas que nasceram

em um 'berço de ouro' podem perder o que os pais ou avós conseguiram e ficar pobres, mas, se houver consciência de prosperidade começarão a construir sua riqueza a partir da sua pobreza.

Enfim, tudo o que há de mais belo no mundo está reservado para aqueles que souberem equilibrar as suas energias (espiritual, mental, financeira, física e emocional) criando assim a realidade desejada.

A consciência de prosperidade é, portanto uma **atitude** de prosperidade, criando assim o ciclo: ser – fazer - ter. Primeiro você se torna próspero (na mente), passa a agir (fisicamente) como as pessoas prósperas agem e, por último passa a ter o que os prósperos têm que é a prosperidade.

É muito comum vermos o contrário. A pessoa diz: “Quando eu tiver prosperidade... farei isso... para ser como o fulano!”, quando o contrário é que verdadeiro: quando você *é* próspero, *age* como próspero e *tem* o que os prósperos têm.

LEI UNIVERSAL nº 14

Para ter prosperidade **pense como os prósperos.**

Capítulo 15

Agradecer para receber

Gratidão é a maior de todas as virtudes. Na química do sucesso é o componente fundamental, o princípio ativo de toda fórmula bem sucedida.

Em meu livro “Motivação – Você Dirige a sua Vida” dedico um capítulo inteiro para esta qualidade que sem dúvida é a responsável por todo sucesso existente no mundo. A gratidão é a chave para se receber mais daquilo que se deseja.

Certa vez um pai todo orgulhoso do desempenho do filho, resolveu dar-lhe um presente. O filho ao recebê-lo, abriu o presente, virou as costas e foi brincar. O pai achou estranho, mas, deixou passar. Talvez o filho estivesse distraído com outra coisa. No dia seguinte, o pai comprou um novo presente para o filho. Mais uma vez o jovem não agradeceu. O pai parou de dar presentes. Um belo dia, o filho se queixou dizendo que o pai não se importava mais com ele, pois não lhe dava mais nada. O pai, com calma e carinho, olhou para o filho e disse: “Você não agradeceu os presentes que te dei. Como vou saber se você está gostando ou não?”

De maneira similar, a Fonte da Vida nos dá presentes. Se não agradecemos, criamos uma barreira para receber mais daquilo que gostamos. Algumas pessoas são tão esquecidas que chegam até mesmo a afirmar que Deus não se importa com elas. Elas se esquecem que dia após dia, Deus lhes dá vinte e quatro horas para viver, sol e chuva, inteligência e amor.

Portanto, é preciso aprender a ser grato por tudo aquilo que recebemos em nossa vida. É comum ouvirmos pessoas agradecer pelo que queriam e conseguiram, mas dificilmente ouvimos alguém agradecer pelo que não queriam. Por exemplo: “ Eu não queria ter AIDS e não tenho. Sou grato por isso!”

Precisamos aprender a ser gratos pelo que não queríamos e não tivemos, na mesma proporção que agradecemos pelo que esperávamos alcançar e conseguimos na vida. Expressar esta gratidão é o que torna possível continuar recebendo. De nada adianta ser grato e ficar só na cabeça. É preciso encontrar uma forma de manifestar esta gratidão no mundo físico. Lembre-se do filho da metáfora no início deste capítulo. Ele recebeu e ficou calado. Ele pode até ter pensado em agradecer, mas, por não fazê-lo formalmente, deixou de receber, dando margem para pensamentos negativos com respeito ao próprio pai.

Se você não aprender a agradecer fisicamente pelo que recebe na vida, você estará sujeito a perder o que já conseguiu e começar a culpar quem não tem nada a ver com isso. Na sequência, aliste as coisas pelas quais você é grato:

Coisas que eu queria e tive:

Coisas que eu **não** queria e não tive:

Coisas que eu queria e não tive:

Coisas que eu não queria e tive:

LEI UNIVERSAL nº 15

Seja grato por tudo que aconteceu em sua vida.

Capítulo 16

SINERGIA: Uma nova matemática

Na matemática convencional um mais um é igual a dois. Sinergicamente falando, um mais um é igual ao infinito. Aprender a pensar sinergicamente possibilita a você encontrar mais pessoas com os mesmos objetivos e reuni-las para alcançar o seu sucesso. Isso não tem nada a ver com manipular pessoas e sim, com influenciá-las positivamente.

Encontrar pessoas para trabalhar sinergicamente com você envolve boa inteligência social. Napoleon Hill chamou isso de *Master Mind*, ou seja, a união de pessoas inteligentes, reunidas para encontrar a solução de um problema. Pensar sinergicamente é uma qualidade inerente de líderes. Entender o conceito de *master mind* envolve saber delegar.

Delegar é passar a tarefa para alguém que a faça pior que você. É claro que se você passar a tarefa para quem tem a mesma competência sua não é delegação, é transferência de responsabilidade.

Dizem que um líder revela desde criança sua vocação. Andrew Carnegie, quando criança conseguia convencer seus amigos a ir buscar palha para seus coelhos e, em troca dava o nome dos amigos aos bichinhos. Ao longo da vida, Andrew Carnegie construiu um império, reunindo sinergicamente pessoas com competências diferentes das suas criando assim um *máster mind*, o que possibilitou a Carnegie o sucesso em sua época.

Quem foi Andrew Carnegie?

Magnata da indústria e filantropo norte-americano do setor petrolífero nascido em Dunfermline, Escócia, que emigrou para os EUA (em 1848), aportando em Pittsburgh, onde se tornou um magnata do petróleo. Depois de ter sido operário de uma fiação, como um eficiente telegrafista ganhou a proteção de Thomas A. Scott, alto funcionário da Pennsylvania Railroad e se tornou o superintendente da divisão ocidental da via férrea. Orientado por Scott, ganhou bastante dinheiro em ações e, assim, tornou-se um investidor rico e empresário em uma variedade de empreendimentos. Fundou a Keystone Bridge Works que construiu a primeira ponte de ferro de Ohio, e a Union Iron Mills (1868). Durante a depressão dos anos setenta, comprou várias propriedades a baixo preço e com a Carnegie Steel Company, investiu pesado no processo Bessemer de fabricação de aço. Contratou os melhores profissionais em tecnologia de aço e para administração de suas fábricas neste campo e acabou controlando toda a indústria metalúrgica de Pittsburgh. Aplicando e coordenando com técnicas de contabilidade de custos que ele tinha aprendido nos tempos da ferrovia, ele afundou seus concorrentes com custos menores de produção e maximizando o retorno do investimento e nos trinta anos seguintes, conseguiu atingir o total domínio da indústria de aço americana e se achou um dos homens mais ricos do mundo. No início do século XX a United States Steel Corporation foi avaliada em \$250 milhões. Apesar de sua riqueza, sempre mostrou preocupação com a justiça social e sempre praticou a filantropia com o mesmo julgamento, zelo, e liderança

como tinha procedido para ficar rico. Construiu vários edifícios para bibliotecas, montou fundações, fez doações para universidades, e construiu o famoso Carnegie Hall, em New York e o Peace Palace, em The Hague. Subvencionaram numerosas obras e fundações como o Carnegie Institute of Pittsburgh (1896), a Carnegie Institution of New York (1902) e a Carnegie Corporation of New York (1911). Aposentado (1901) escreveu um famoso artigo, Wealth (1889) ou O evangelho da riqueza pregando o exercício da filantropia, e (1919) aos oitenta e três anos, morreu em Massachusetts, em estado de graça.

LEI UNIVERSAL nº 16

Tenha do seu lado pessoas melhores que você.

Capítulo 17

PERDOAR para crescer

A virtude de perdoar garante a você libertar-se de amarras psicológicas que o prendem a situações desagradáveis que ocorreram em sua vida. Pense por exemplo, em uma situação que você ainda não conseguiu superar. Lembre-se do que você sentiu no momento em que este fato aconteceu. Se continuarmos a falar sobre isso por mais cinco minutos, é provável que você comece a chorar.

Isso acontece por que um pensamento gera um sentimento que cria um comportamento. Se você pensar em algo bom, sentirá certa melhora em seu humor e daqui um pouco começa a sorrir. Agora tente imaginar o estrago feito por um pensamento ruim, sendo repensado dia após dia durante anos! Isso é o que acontece quando não se perdoa alguém que nos prejudicou. Ressentimento causa resignação. Perdoar é fundamental para o seu desenvolvimento como indivíduo e como consequência, para o sucesso.

Imagine um corredor, preparando-se para uma prova de 100m rasos com obstáculos. Veja este atleta com roupas de um tecido bem leve, tênis moderno, também quase sem peso (para não cansá-lo durante a prova). Conseguiu imaginar? Agora coloque um saco de batata nas costas deste atleta. Será que o desempenho dele agora lhe dará a vitória? Provavelmente não. Exatamente a mesma coisa, acontece com aqueles que não perdoam. Tentam tirar da pista todos os obstáculos, inclusive os fardos físicos (assim como o atleta que usa roupas leves), mas, carregam um pesado fardo nas costas que os impedem mentalmente de vencer na vida: não conseguem perdoar.

Norman Vincent Peale, autor do best-seller mundial *O Poder do Pensamento Positivo*, conta que certa vez, um médico lhe relatou “que 70% de seus pacientes revelaram histórico de ressentimento em suas vidas. O perdão - disse o médico - ajuda os pacientes a se curarem muito mais do que as pílulas. ”

Se pensarmos seriamente em um processo de auto-aperfeiçoamento é bom tirarmos de nós mesmos sentimentos de ódio, rancor e ressentimento. A maioria das pessoas na Terra conhece a ‘oração-modelo’, o Pai-Nosso, feita por Jesus Cristo no Sermão da Montanha, repetindo-a várias vezes por dia. Algo que realmente nos ajuda a

perdoar é repetir a oração do Pai Nosso e colocar o nome de quem nos ofendeu: “Perdoa-ME MINHAS dívidas assim como eu perdôo _____.” (Para sentir o poder desta sugestão, interrompa sua leitura e pense em alguém que você ainda não perdoou. Depois, faça a oração do Pai Nosso e coloque o nome da pessoa que o ofendeu. Esta atividade não tem nada a ver com religião ou misticismo. Simplesmente faça e sinta- se mais leve).

Neste aspecto vale também reforçar a questão da auto-aceitação. Perdoe a si mesmo. Elimine o sentimento de culpa do seu coração, libertando sua mente para alcançar o sucesso nas relações humanas e comerciais.

A Oração Modelo⁴

“Portanto, tendes de orar do seguinte modo: “Nosso Pai nos céus, santificado seja o teu nome. ¹⁰ Venha o teu reino. Realize-se a tua vontade, como no céu, assim também na terra. ¹¹ Dá-nos hoje o nosso pão para este dia; ¹² **e perdoa-nos as nossas dívidas, assim como nós também temos perdoado aos nossos devedores.** ¹³ E não nos leves à tentação, mas livra-nos do iníquo. ’ ¹⁴ **“Pois, se perdoardes aos homens as suas falhas, também o vosso Pai celestial vos perdoará; ¹⁵ ao passo que, se não perdoardes aos homens as suas falhas, tampouco o vosso Pai vos perdoará as vossas falhas.**

⁴ MATEUS 6: 9-15 Tradução do Novo Mundo das Escrituras Sagradas

LEI UNIVERSAL nº 17

Perdoe liberalmente, aos outros e a si mesmo.

Capítulo 18

Conhecer para multiplicar

O Conhecimento é um ponto muito importante para o sucesso seja em qualquer área da vida. Conhecer a si mesmo e aos outros é garantia de sucesso conforme afirmou Sun Tsu, autor do livro ‘Arte da Guerra’. Conhecimento vem de todas as formas. No primeiro elemento da Química do Sucesso, falamos sobre a importância de aprender sempre e todas as fontes. No entanto, o que fará a diferença na vida é o modo como usar este conhecimento a favor de seu sucesso. A sabedoria é a capacidade de colocar o conhecimento em prática na vida. Isso envolve perspicácia e discernimento. O aprendizado se dá quando, a informação entra em nosso cérebro é comparada com o que já sabemos e classificada como útil ou descartável. Se útil, a perspicácia nos fará pensar em como usar este conhecimento e o discernimento nos mostrará a hora certa de usá-lo.

Relacionado com o sucesso o conhecimento é fundamental para saber exatamente o que se quer e o que pode ser alcançado. Invista no próprio conhecimento. Não

pare de estudar. Leia muito. O conhecimento inova e a diferença entre o sucesso e o fracasso pode ser apenas uma boa orientação. Mas, é importante também, ter consciência que mesmo lendo e estudando continuamente, é praticamente impossível saber tudo. O volume de conhecimento no mundo é muito grande e aumenta numa velocidade incrível.

Use seu tempo sabiamente, aprendendo coisas que serão úteis para sua vida. Evite perder tempo com conhecimento que não agrega valor a você como pessoa. Dê preferência a cursos que o torne mais inteligente. A inteligência é a capacidade de fazer distinções entre a mesma coisa. Eu explico: Um esquimó tem 42 palavras diferentes para explicar o que é neve. Eles conseguem fazer 42 distinções sobre um assunto que para nós que não conhecemos o que é neve, parece um absurdo. Não resta dúvida que os esquimós são muito mais inteligentes que nós quando o assunto é neve. Portanto acumule conhecimentos que possibilite a expansão de sua inteligência, ou seja, que torne possível a você fazer mais distinções sobre as coisas importantes na vida.

Princípio nº 18

Use o conhecimento para expandir a sua inteligência.

Capítulo 19

Como criar a REALIDADE

Manifestação física é o próximo componente da nossa fórmula para o sucesso. Manifestar é tornar real no mundo físico, aquilo que a mente criou. Esta manifestação só pode ser concretizada se metas específicas forem elaboradas. Existe um conceito muito interessante, um modelo criado por mim, que chamei de Meta Poderosa. Neste formato, abordaremos a meta, como nosso objetivo a ser alcançado. Peço sua atenção para este capítulo, pois ele é fundamental para o sucesso. Sucesso é alcançar o que se quer. As metas traçam o mapa que leva até o que se quer.

A primeira característica de uma meta é que ela deve ser PESSOAL e intransferível. Sua meta tem que ser sua. Não aceite sonhar os sonhos de seus pais. Conheço pessoas que fazem a faculdade que o pai sonhou por que ele tinha o desejo de ter um filho advogado. Assuma o comando do seu navio. A meta também precisa ser OBJETIVA. O que você quer? Um aumento de salário. Ótimo, o governo aprovará no ano que vem um aumento de 5%. Isso o deixaria

satisfeito? Não. Então, seja objetivo: “Quero um aumento de 100% na minha renda mensal até a data tal.” Este é outro fator da meta: Uma DATA para acontecer. A diferença entre o sonho e a meta é a data para o sonho se tornar realidade. Na seguida, cabe saber se sua meta é ESPECÍFICA. Você quer um carro? Qual? Quantos quilômetros ele faz com um litro de gasolina? Qual a cor dele? Como são os acabamentos? O banco é de couro, tem vidros e travas elétricas? Ar condicionado? Não me diga que você não sabe. Se não sabe, provavelmente você está andando a pé e não sabe por que. Especifique cada detalhe do que você quer e o seu inconsciente providenciará conforme o combinado. Sua meta deve ser REALISTA. Em outras palavras, dá para alcançar? Ter como meta chegar ao topo do Everest sozinho, sem equipamentos e pelado, meu amigo, não é nem um pouco realista! A meta deve ser OUSADA. Isso quer dizer desafiadora. Lembro-me de quando tirei minha carteira de habilitação. Nunca tinha pegado num carro. Certa vez guiei o carro do meu sogro numa estrada de terra e só andei para frente. Quando disse a meu pai que iria tirar minha CNH de primeira ele disse: “Ah! De primeira é difícil...!” Aí eu soube que a meta estava boa! Não só tirei de primeira, como a CNH chegou com 10 dias, o que antes levava um mês e meio. Ouse ao estabelecer suas metas. No processo de estabelecimento de metas, lembre-se que ela

deve ser SIGNIFICATIVA. Pergunte-se: Vale à pena alcançar esta meta? Mudará minha vida? Por último, sua meta deve ser AMBICIOSA. Ela deve ter o poder de impulsionar sua vida para frente fazer você crescer. Em minhas palestras sobre Estabelecimento de Metas, as pessoas me perguntam se uma meta ambiciosa não é ‘perigosa’. Em primeiro lugar, é preciso diferenciar ambição de ganância. Ambição é o desejo saudável de crescer. Não se iluda: sem ambição não teríamos aprendido a andar. Por outro lado a ganância é a raiz do mal, pois a pessoa gananciosa comete até mesmo crimes para alcançar seu intento.

Para concluir este poderoso entendimento sobre metas, aqui vai a principal receita do sucesso: tenha metas por escrito. Tudo o que é importante na vida é por escrito: sua certidão de nascimento, de casamento, a escritura de sua casa, o documento de seu carro, enfim, o que realmente importa na vida é por escrito. E as suas metas, estão por escrito? Talvez seja por que elas não são tão importantes para você...

Pois bem, que tal estabelecer agora uma meta para sua vida?

Pessoal, algo que você queira muito;
Objetiva, direta sem rodeios;
Datada, com prazo para acontecer;
Especifica, dê detalhes do seu sonho;
Realista, é possível acontecer mesmo?
Ousada, ou seja, que dê um frio na barriga;
Significativa, que faça uma diferença na vida;
Ambiciosa a ponto de impulsioná-lo.

Agora, volte ao capítulo CINCO, sobre Visualização, imagine o que você quer estabelecer como meta para sua vida e depois volte para registrar por escrito qual é a sua meta.

META: _____

DATA: ____/____/_____.

Princípio nº 19

Tenha metas por escrito.

Capítulo 20

Comunicando o seu SUCESSO

Comunicar-se é uma das mais importantes necessidades humanas. A comunicação é um processo mais mental do que verbal. Ela começa na mente do emissor e termina na ação do receptor, por isso merece nossa atenção.

Estudos psicológicos mostram que o processo de comunicação acontece em três níveis básicos: boca-ouvido, cérebro-cérebro e coração-coração. A comunicação eficaz acontece no modo coração-coração. Porém, as pessoas se acostumaram a operar no modo boca-ouvido. Neste nível as pessoas não alcançam resultados desejados por que quem ouve não dá a atenção a quem fala. Escutar é diferente de ouvir. Escutar envolve agir de acordo com a orientação fornecida. A maioria dos problemas de comunicação ocorre porque quem fala, não fala de uma forma capaz de gerar ação. Gerar ação só começa a acontecer no modo cérebro-cérebro. As coisas realmente importantes para o sucesso começam a acontecer quando nos comunicamos no modo coração-coração, quando não importa se existe um grau de

hierarquia entre as partes e sim quando as partes envolvidas gostam uma da outra. Este gostar envolve confiar um no outro. Toda conversa começa no nível boca-ouvido e o bom comunicador, consegue avançar gerando resultados positivos para ambas as partes.

Para passar do nível boca-ouvido, para cérebro-cérebro, uma técnica simples é chamar a pessoa pelo nome. Está comprovado que o som mais agradável para a pessoa é o som do próprio nome. Imagine que você está andando pela rua e de repente, ouve alguém chamar seu nome. Como reagiria? De imediato, procuraria descobrir, de onde veio o som, mesmo que não conhecesse quem o chamou. Falar o nome do seu interlocutor, o faz parar de fazer o que ele está fazendo e prestar atenção ao que você está dizendo e aí você começa a criar o ambiente lingüístico capaz de motivá-lo a agir. Com tanta correria e agitação da vida moderna, a maioria das pessoas com quem conversamos durante o dia acaba caindo no esquecimento. Isso nos faz passar por desatentos e no caso das relações comerciais, até por desinteressados. Ora, se o som mais agradável para a pessoa é o nome dela, porque não ‘agradá-la’ chamando-a pelo que ela mais gosta? Para memorizar nomes, uma técnica simples é criar uma tendência, repetindo o nome do seu interlocutor pelo menos três vezes durante a conversa.

Criando confiança no outro

Tão importante quanto saber os níveis de comunicação é saber como gerar confiança no outro. Confiança é composta de sinceridade, competência e história passada. Sinceridade é agir genuinamente de acordo com seus princípios e valores pessoais, sendo o mesmo em particular e em público. Competência é a habilidade de fazer ou executar a tarefa que se propôs. História passada é a sua reputação, o número de vezes em que você foi bem sucedido. Por exemplo, graças ao sucesso que obtive no meu primeiro seminário, consegui a confiança de muitos participantes que se interessaram por treinamentos futuros. É claro que não estou dizendo que você deve confiar em qualquer um que apareça até você. Confiar depende da análise segura destes três componentes: História Pregressa, Competência e Sinceridade. Antes de sair por aí, dando a senha do cartão de crédito para os outros se pergunte: “Qual é o passado (história passada) desta pessoa?” “Ela é realmente capaz (competente) de fazer o que está dizendo?” e por último: “Esta pessoa está sendo transparente (sincera) o bastante para que eu confie nela?” Se a resposta for sim para estas três perguntas, dificilmente você se decepcionará com alguém. Para saber se você inspira confiança nos outros, faça estas três perguntas com relação a si mesmo e responda

honestamente, sem hesitar. A partir deste ponto, você pode melhorar sua maneira de agir com relação às pessoas com quem você convive, evitando também decepcionar os outros.

Fisiologia e Confiança na Comunicação

Para que o seu interlocutor confie você, porém, o aperto de mão é fundamental. Nos tempos primitivos, o homem andava armado, para se defender de animais perigosos e de pessoas agressivas. Com a formação das primeiras sociedades, o homem passou a viver em grupos. Surgia então o aperto de mão entre as partes, servindo assim como um gesto de confiança, como se dissessem um para o outro: “Estou desarmado, confie em mim!” Os soldados romanos, também se cumprimentavam como um gesto de confiança mútua, tanto, que o aperto de mão romano é na realidade um aperto de antebraço, para verificar se outro realmente estava desarmado.

O aperto de mão nas relações interpessoais deve que servir para dizer ao interlocutor que você é sincero, competente e igual a ele. As pessoas estão mais predispostas a confiar em pessoas que se parecem com elas. É comum ‘rotular’ a pessoa como sendo ‘mole’ se seu aperto de mão também o for. Não precisamos dar um aperto de mão ‘quebra ossos’ para demonstrar firmeza, basta apertar a

mão do seu interlocutor na mesma intensidade que ele apertar a sua. O aperto de mão de forma positiva cria confiança no seu interlocutor.

Falando sobre comunicação, não poderiam faltar outros dois componentes muito importantes da comunicação eficaz: A intuição e a percepção. Na sequência, veremos como estes dois componentes completam a formação de um grande comunicador.

Percepção e Linguagem

Alisto agora para você, três verdades eternas sobre a percepção:

Nem tudo que parece, é. As aparências nos enganam e os órgãos do sentido só percebem as aparências.

Nem tudo que é sempre é. O mundo está mudando. Tudo e todos podem mudar;

O que é, nem sempre é tudo que é. Pode haver detalhes escondidos bem debaixo do nosso nariz. Por isso é necessário aumentar nossa percepção e intuição;

Para distinguir qual canal de percepção é predominante no outro por meio da linguagem dele, preste atenção na forma como a pessoa conjuga o verbo. Auditivos usam mais verbos ligados a audição. Visuais, usa verbos ligados a visão e sinestésicos preferem os verbos associados ao tato. Assim entendemos como a linguagem revela nossa

maneira predominante de pensar. Com isso nossa comunicação passa a ter um poder muito grande, uma vez que entendemos a nossa maneira de perceber as coisas e também como os outros as percebem. Portanto, comunicar-se através da percepção é perceber a todo tempo o mundo a nossa volta, deixando de aceitar apenas a nossa realidade como absoluta enxergando fora de nós àquilo que realmente faz diferença.

Com certeza você já ouviu alguém dizer que os olhos são as janelas da alma. Isso faz todo sentido, pois a retina é uma extensão do cérebro o que torna possível saber como a outra parte pensa observando o movimento de seus olhos. Nosso cérebro pensa através de imagens, sons e sensações. Os estudiosos afirmam que 53% da nossa percepção estão ligados ao canal visual, 35% ao canal auditivo e 12% ao canal sinestésico. Quando nossos olhos se movem para cima, ativamos o canal visual. Se movermos os olhos para os lados, estamos ativando a área do nosso cérebro responsável pela audição e quando movemos os olhos para baixo estamos sentindo fisicamente ou conversando com nós mesmos.

Saber como a outra pessoa pensa é fundamental para nos comunicarmos de forma eficaz. Quando apresentamos a mensagem com uma abordagem que

interessa ao interlocutor, a nossa chance de convencê-lo é bem maior. Ao conversar com auditivos, use verbos relacionados com a audição. Com os visuais, use verbos que estimulem o pensamento com imagens. Para os sinestésicos, use expressões que lembrem sensações. Com este conhecimento em mente, podemos abordar agora a Intuição, qualidade fundamental para utilizar a comunicação na criação de relacionamentos duradouros.

Intuição e Relacionamentos

Para melhorar a comunicação tornando-a eficaz, é necessário aguçar a intuição. Já vimos neste capítulo, a importância da comunicação para criar confiança, para convencer, para envolver e entender os outros. Mas, de todas estas boas coisas que resultam da comunicação eficaz, a intuição nos mostra algo ainda mais importante: a capacidade de entender a nós mesmos. Quando confiamos mais em nós mesmos e confiamos mais nos outros, arriscamos mais e tornamos possível uma comunicação mais aberta e honesta com os outros e neste caso, as chances de termos bem sucedidos aumenta. Para se desenvolver a intuição, então, é preciso conhecer a si mesmo. Este autoconhecimento, depende do *feedback* que recebemos dos outros.

Infelizmente, existem pessoas que não estimulam outros a lhes dar *feedback*. Com isso perdem a oportunidade de se conhecer melhor e corrigir os erros se necessário. Uma poderosa ferramenta desenvolvida por dois estudiosos conhecida como Janela de Johari nos ajuda a entender como funciona o processo de receber *feedback* sincero, a partir de nossa própria exposição, ou seja, daquilo que decidimos informar ou não para os outros.

A Janela de Johari⁵

A Janela de Johari é uma poderosa ferramenta, um conceito, criado por Joseph Luft e Harrington Ingham em 1955, que tem como objetivo auxiliar no entendimento da comunicação interpessoal e nos relacionamentos com um grupo.

Este conceito pode aplicar-se ao estudo da interação e das relações interpessoais em várias situações, entre indivíduos, grupos ou organizações. A palavra Johari, tem origem na composição dos nomes dos seus criadores: Jo(seph) e Hari(Harrington).

O conceito tem um modelo de representação, que permite, revelar o grau de transparência nas relações

⁵ LUFT, Joseph; INGHAM, Harrington, *The Johari Window, a Graphic Model for Interpersonal Relations*, Los Angeles, University of California,(UCLA), Western Training Laboratory for Group Development, 1955.

interpessoais, classificando os elementos que as dominam, num gráfico de duas entradas (janela): busca de feedback *versus* auto-exposição, subdividido em quatro zonas:

- Zona livre ou eu público;
- Zona cega ou eu com ‘mau hálito’;
- Zona Oculta ou eu particular;
- Zona desconhecida ou eu inconsciente.

Área livre ou pública – zona que é conhecida por você e pelos outros;

Área cega ou ‘zona do mau hálito’ – é quando você desconhece e os outros sabem, mas, não revelam para você;

Área Oculta – aquilo que você sabe, porém, não compartilha com os outros;

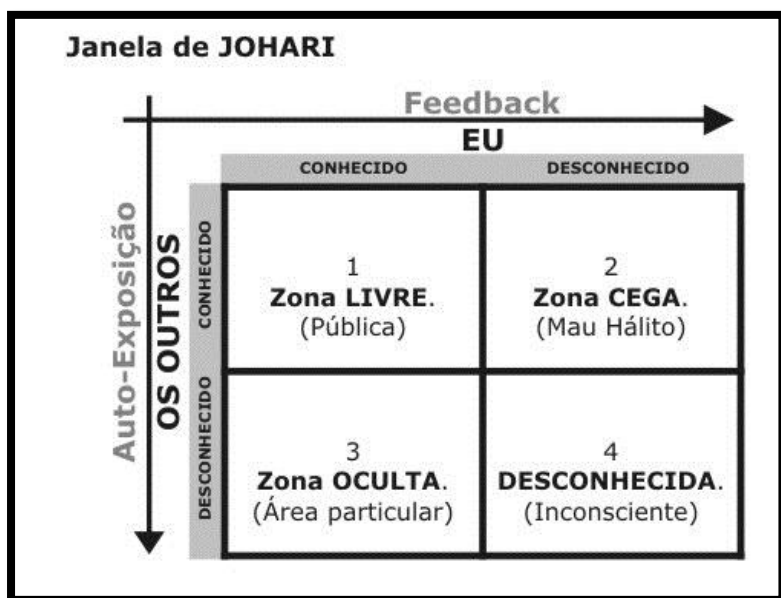
Área inconsciente ou eu desconhecido - zona que detêm os elementos de uma relação que nem você, nem os outros têm consciência ou conhecimento.

Para se entender melhor o funcionamento da janela, vejamos o seguinte exemplo:

Ana Maria acabou de entrar em um novo emprego, coincidentemente na mesma semana em que arrumou um novo namorado. Obviamente as duas relações terão um nível de auto-

exposição diferente uma da outra, tendo também um diferente nível de feedback, tanto dos colegas de trabalho quando do seu novo namorado. Coisas que Ana Maria não contaria (auto-exposição) para seus novos colegas de trabalho, provavelmente contará para seu novo namorado. Sendo assim, as opiniões (feedback) do namorado sobre Ana Maria, serão mais sinceras que as do novo patrão, por exemplo.

O que define o tamanho de cada área da Janela de Johari é o quanto você se expõe e qual a abertura que você dá para receber feedback. Para compreender o modelo de representação, observe o quadro:



Assim concluiremos este capítulo, inserindo um teste que servirá para que você avalie seu poder de comunicação.

Você sabe se comunicar com clareza?

- 1. Que quantidade de informação você acha que consegue assimilar quando escuta alguém?**
 - a) O dobro das que estão sendo transmitidas
 - b) Somente as que estão sendo transmitidas
 - c) Dez vezes mais do que é transmitido

- 2. Quando alguém fala com você, qual é a sua atitude?**
 - a) Você escuta e, só.
 - b) Você se esforça para demonstrar atenção?
 - c) Você interrompe frequentemente seu interlocutor?

- 3. Se você desconfia que esteja conversando com alguém que tenta esconder algo que você precisa saber, como entra no assunto?**
 - a) Pergunta se não há mais nada a ser dito
 - b) Sugere que vocês estão esquecendo-se de alguma coisa
 - c) Pede diretamente a informação

- 4. O que você entende por “pergunta fechada”?**
 - a) Aquela cuja resposta é “sim” ou “não”.

- b) É uma pergunta que não tem resposta.
- c) É uma pergunta indiscreta

5. Se durante uma conversa, seu interlocutor usa uma palavra que você desconhece você:

- a) Pede explicações, sem constrangimento
- b) Força o significado da palavra no contexto, para tentar entendê-la
- c) Simplesmente continua a conversa

6. Ao encontrar uma pessoa pela primeira vez, como você se comporta?

- a) Deixa que o outro fale
- b) Procura dividir a conversa
- c) Você fala o tempo todo

7. Se você precisar escrever uma carta com um assunto delicado, como você a redigiria?

- a) Com precisão, usando um tom coloquial
- b) Com termos formais, mas, aplicáveis ao assunto
- c) Refere-se apenas ao essencial, com poucas palavras

8. A comunicação ocorre através da linguagem verbal e corporal. Em sua opinião, em que parcelas cada uma destas formas assumem durante a conversa:

- a) Um terço de linguagem verbal e dois terços de linguagem corporal

- b) Meio a meio
- c) Um terço de linguagem corporal e dois terços de linguagem verbal

9. Seu interlocutor fala, fala, fala e não conclui o assunto. Como você reage:

- a) Chama delicadamente sua atenção para o fato
- b) Escuta passivamente
- c) Interrompe a conversa

10. De repente, você tem uma frase brilhante na ponta da língua, mas se disser interromperá a conversa. O que você faz?

- a) Fica de boca fechada
- b) Arma uma expressão facial divertida, para chamar a atenção do seu interlocutor
- c) Interrompe a conversa para não perder a oportunidade

11. Seu interlocutor não entendeu a idéia que você acabou de expor. Como você reage:

- a) Preocupa-se em reformular a idéia de outra maneira para que ele entenda
- b) Repete o conceito exatamente como da primeira vez
- c) Fica zangado

12. Durante a conversa, você revela mais do que gostaria e fica preocupado. Você então:

- a) Vai com calma e dá apenas as informações necessárias ao caso
- b) Procura falar menos
- c) Escapa usando uma linguagem esquisita e obscura

13. Em certo momento, seu interlocutor reage exatamente como você. Como você encara isto?

- a) Procura entender como sendo normal para a pessoa
- b) Dá a ela o mesmo significado que teria se fosse com você
- c) Simplesmente ignora o fato

14. Você não entende bem a pergunta que lhe foi feita. Ao responder, você:

- a) Diz claramente que não entendeu e pede explicações
- b) Não responde
- c) Dá uma resposta generalizada

15. Você percebe que seu interlocutor está relutante quanto a sua sugestão. O que você faz?

- a) Pergunta qual é a dúvida sobre a questão apresentada
- b) Espera por outra ocasião mais adequada para tentar novamente
- c) Insiste com seus argumentos

16. Alguém lhe faz uma pergunta capciosa. Qual é a sua reação?

- a) Diz que prefere não responder
- b) Inventar uma mentira
- c) Fica zangado.

Avaliação:

As respostas “A” valem três pontos. Para cada resposta “B” marque dois pontos para “A” e um ponto para “C”. Após a soma, veja como está sua comunicação diária:

De 48 a 40 pontos:

Você sabe realmente se fazer entender. E, além disso, demonstra as qualidades de um bom ouvinte. Durante a conversa você é a pessoa que fica a vontade, porém atenta, sem demonstrar sinais de tensão ou nervosismo. Outro ponto positivo em você é que não se preocupa em dar uma resposta brilhante para cada pergunta. Parabéns!

De 39 a 26 pontos:

A maioria das pessoas recebe esta avaliação. Considere que talvez você demais e goste muito de ouvir a própria voz. Você se comunica bem, mas, poderia melhorar seu desempenho se der mais espaço para seu interlocutor ouvindo mais e falando menos.

De 25 a 16 pontos:

Infelizmente, você apresenta sérios problemas para se comunicar. Será necessário um esforço extra para modificar sua situação e superar as dificuldades de se expressar melhor.

“Use sua comunicação para aumentar a confiança que os outros depositam em você.”

*-Prof. Henrique Nascimento no Livro Motivação Você Dirige a Sua Vida
(Esgotado)*

LEI UNIVERSAL nº 20

Comunique-se de modo eficaz.

Capítulo 21

AUTO-IMAGEM O marketing pessoal

Auto-estima é o modo como nos sentimos. Auto-Imagem é o modo como nos vemos. O seu sucesso, nunca será maior que sua auto-imagem, sua auto-estima. Ser bem sucedido deve começar primeiro em sua mente.

Tornar-se conhecido como uma pessoa de sucesso deve acontecer primeiramente em sua mente. Este é o primeiro passo a ser dado. Não espere que as pessoas percebam você como bem sucedido se, em sua postura, tom de voz e aparência, você diz completamente o contrário. Você deve enxergar-se como a melhor escolha para o seu público. Longe de ser convencimento ou arrogância, este pensamento altamente positivo sobre si mesmo o tornará consciente de que é capaz de passar o melhor para as pessoas a sua volta, dando-lhe mais resultados. Ajude-se a ganhar muito mais confiança, valorizando sua imagem! Cada centavo gasto com sua imagem voltará multiplicado. Eu lhe garanto.

O processo de auto-imagem para nós pessoas de sucesso, começa na confiança que os outros depositam em nós. Com isso em mente, você deve cuidar muito bem de sua aparência física, antes de cuidar da sua vestimenta, dos seus acessórios de trabalho. Alistarei neste capítulo, algumas dicas básicas para causar impacto positivo na mente de seus ouvintes antes, durante e depois do discurso. Primeiramente, falaremos sobre a pessoa do orador. Depois sobre a aparência e vestimenta e por último sobre a linguagem das pessoas de sucesso.

Pessoalmente

Alimentar-se bem, é outro fator fundamental para a pessoa bem sucedida. Se você tivesse uma Ferrari, iria abastecê-la com gasolina batizada? Então por que comer porcaria na rua? Seu corpo vale menos que uma Ferrari? Aprenda a cuidar muito bem de si mesmo antes de cuidar de seus bens materiais. Má alimentação é causa de mau desempenho. Tudo na vida segue esta lógica. Se você tem maus pensamentos, seu desempenho na vida é medíocre. Alimente sua mente com bons livros, bons filmes. Aprenda a cultura de seu país e, quem sabe até a cultura de um país estrangeiro. Isso o ajudará a melhorar seu raciocínio. Faça bons cursos. Leia revistas e jornais para se manter

informado. Prepare-se! Pouco adiantaria ter um excelente marketing pessoal e não ter conteúdo para oferecer.

Responda rápido: com que frequência, você vai ao dentista? Dizem os especialistas que a média é a cada seis meses. Isso evita aquela camada esbranquiçada entre os dentes, que dá uma aparência negativa de que você não escova os dentes há muito tempo. Além disso, ao escovar os dentes, não se esqueça também de escovar a língua, evitando aquela língua branca de sapo que traz um mau-hálito horrível! De acordo com especialistas em linguagem corporal, uma conversa considerada íntima é aquela em que os interlocutores se mantêm a uma distância de 40 cm um do outro. Esta distância é mais que suficiente para seu cliente ver seus dentes, sua língua e sentir seu mau-hálito. Portanto, trate de escovar muito bem os dentes e fazer sua higiene bucal diariamente, usando fio dental para combater a placa bacteriana. Imagine aquela pessoa que você quer tanto impressionar, virando o rosto de lado e disfarçando cada vez que você chega perto. Isto deve ser suficiente para convencê-lo da importância da higiene bucal.

Outro fator importante é cuidar da sua pele. Pequenos cuidados diários como, por exemplo, uma alimentação balanceada já melhora muito a aparência de sua pele. Mesmo sendo do sexo masculino, você deve se valer de

cremes hidratantes para cuidar de sua pele, seus cabelos e suas mãos. Além de cuidar da sua imagem, você estará cuidando também de sua saúde. Praticar semanalmente algum tipo de atividade física fará com que você se sinta cada vez melhor e com muito mais energia física e mental. Não diga que não tem tempo. Isso pode não estar dentro das suas prioridades. Reserve alguns minutos nem que seja para uma caminhada. Tudo que é grande começou pequeno. Faça pequenas caminhadas semanais de 50 minutos cada, seguindo o seu ritmo e sinta os resultados. Se você não tem tempo para cuidar de sua saúde, terá que arrumar tempo para cuidar de sua doença. Cuide-se! Seu corpo é seu maior patrimônio.

Profissionalmente

Falar em marketing pessoal é o mesmo que dizer que a partir de agora, você será tratado como um produto. Sem ofensas. Se você se cuidar como pessoa, corpo e mente, estará em perfeita sintonia e por isso, você terá consciência de seu valor pessoal e aceitará mais facilmente a idéia de que todos: os colegas, a comunidade e aqueles a sua volta, antes de conhecê-lo melhor, comprarão primeiro a sua imagem. Como todo bom produto, você precisa ter uma embalagem linda, limpa e marcante. É isso mesmo! Estamos falando de roupas de qualidade, asseadas e bem

passadas. Não estou dizendo que você precisa investir milhares de euros em roupas de *griffe*. Estou dizendo que a combinação certa e discreta, já fará uma enorme diferença na maneira como os outros perceberão você em cada ambiente. Sua roupa revela muito sobre você e sua personalidade. Escolha roupas leves e com bom acabamento. Consulte especialistas (em revistas e livros de etiqueta) para ver quais são os modelos mais clássicos e quais os mais inovadores e, principalmente, faça o que estiver dentro de seu orçamento financeiro. Jamais caia na cilada de se endividar para ‘estar na moda.’ Nem sempre seguir a moda é bom para seus negócios, a menos que você trabalhe com venda de produtos de moda, é claro. Se este não é o seu caso, siga estas dicas:

- **Camisas:** de algodão puro, brancas ou azuis. Estas cores causam boa impressão além de passar a imagem de seriedade. Lembre-se que James Bond, nunca foi visto usando uma camisa rosa - choque ou verde-limão. Não pense que isto é por acaso.

- **Ternos:** preto ou marinho. Em dias muito quentes o cinza escuro também é aceitável. Mangas um centímetro mais curtas que a camisa, colarinho um centímetro abaixo da gola da camisa. Barra da calça terminando no salto do sapato.

- **Gravatas:** Dê preferência as de seda e com cores clássicas.

Evite ter muitas cores na mesma peça. Tons mais escuros com camisas mais claras e tons mais claros com camisas mais escuras. Simples, prático e profissional. Se muito comprida dá a aparência de emagrecimento. Se muito curta a gravata engorda a pessoa. Aprenda e treine para dar bons nós de gravata, ajustando assim a ponta da gravata na altura da fivela do cinto.

- **Sapatos:** pretos e marrons escuros. São cores tradicionais que combinam com todas as combinações apresentadas até aqui. Deixe o sapatênis e o ‘sandalhão’ para o fim de semana. Use os cintos na mesma cor dos sapatos e prefira os calçados de amarrar. Sapatos de calçar são mais esportivos e podem ser usados para ocasiões mais informais como a reunião de confraternização da empresa.

- **Meias:** cano alto e da cor dos sapatos.

- **Canetas:** Use sempre canetas finas. Se não puder comprar uma Mont Blanc, coloque isto como meta pessoal, mas, desde já procure abolir a idéia de usar canetas de R\$ 0,59 para anotar o e-mail de um ouvinte.

- **Óculos:** Sempre de boa qualidade. Procure uma ótica e não camelôs. Imagine-se jogando golfe, com o seu principal

cliente usando óculos de sol de R\$ 9,90. Não dá! Essa história de que óculos é tudo a mesma coisa, não passa de conversa fiada e se você preza o privilégio da visão, não brinque com seus olhos. Procure por lentes com o melhor tipo de tratamento e armações leves e inovadoras. Você atrairá muito mais olhares! O impacto que sua imagem causará nas pessoas será impressionante.

Para as mulheres minhas dicas são mais sucintas, porém, tão poderosas quanto às dicas passadas acima para os homens. Preste atenção aos detalhes:

- **Blusas:** brancas ou tons pastel, de tricoline ou seda.
- **Calças:** Corte reto estilo masculino.
- **Saias:** retas ou plissadas, de acordo com a largura do quadril, terminando na altura dos joelhos;
- **Acessórios:** sapatos bicolores ou coloridos, bolsas de tamanho e alças médias, lenços de seda no pescoço e jóias delicadas e pequenas.
- **Maquiagem e perfume:** maquiagem discreta, mas sempre com maquiagem e perfume de boa qualidade e discreto.

Vale lembrar que sua aparência é seu melhor cartão de visitas. Nem todos nasceram com o dom de marcar presença, mas, este fato não deve ser encarado como problema, pois este atributo pode e deve ser desenvolvido. Vestir-se bem envolve a ocasião. Você não precisa ir de terno e gravata no almoço de domingo na casa da sogra, mas, como estamos falando de negócios e de se ‘produzir’ para o trabalho, não vá proferir uma apresentação na faculdade de bermuda e chinelo. O modo como você se veste, mostra aos outros o valor que você dá a si mesmo como pessoa, e também, o valor que você dá a sua mensagem.

Comunicador

Linguagem: é isso que nos torna diferentes dos animais. A capacidade de se comunicar está presente em todos os seres vivos, porém, comunicar-se conscientemente só com seres humanos. Neste tópico, veremos como usar a comunicação verbal para valorizar nossa imagem.

Sabe aquele tipo de pessoa pessimista e negativa que ‘puxa pra trás?’ Parece um ‘Bombril’ - você não acha a ponta dele de jeito nenhum e que está sempre com uma reclamação na ponta da língua? Pois é. Este tipo de pessoa usa a linguagem de forma errada e prejudica a sua imagem. Pessoas assim, falam mal da empresa, da esposa, dos filhos, dos colegas da

faculdade, dos professores, de tudo, tudo, tudo e nunca estão satisfeitas com nada. O professor e antropólogo Luis Almeida Marins Filho, chama este tipo de pessoa de ‘corvo’, tamanha falta de postura destas pessoas.

Portanto, cuide para que sua linguagem não vá de encontro a sua imagem. Lembre-se da questão do exemplo: se você fala de modo negativo das pessoas e coisas ao seu redor, como espera ser visto como uma pessoa bem sucedida? Se você acredita realmente que já é um sucesso e que este sucesso pertence a você, comece agora mesmo a falar como os bem-sucedidos! Converse com outros sobre amenidades e coisas positivas que você viu num documentário, sobre uma palestra que você assistiu, um livro que leu, resumindo, sobre coisas boas. Deixe as más notícias para os noticiários sensacionalistas e para os pessimistas. Aprenda a se policiar e usar sua linguagem verbal para promover o otimismo!

Responda sinceramente para você mesmo A pergunta que se segue. Sua resposta a esta pergunta revelará o por onde começar o cuidado com sua imagem. Se necessário, releia este capítulo.

O que hoje não estou fazendo, mas se eu
passasse a fazer, mudaria completamente a
minha imagem?

LEI UNIVERSAL nº 21

Tudo que envolver **sua imagem** não deve depender de
outras pessoas.

Capítulo 22

AUTOESTIMA: Alcançando o SUCESSO

Pois é, estamos chegando ao final do livro e agora abordaremos o principal componente do sucesso: a auto-estima elevada. Gostar de si mesmo é o principal na jornada pelo sucesso. O nosso desempenho tanto pessoal, quanto profissional nunca será maior do que a nossa auto-imagem e a nossa auto-estima. O modo como nos sentimos é a chave para termos relacionamentos cada vez mais saudáveis, duradouros e satisfatórios. A maioria dos casos de pessoas com baixa auto-estima se dá pelo fato de uma forma geral, se sentirem ‘pra baixo’ e terem um elevado conceito sobre si mesmo, chegando ao ponto de não se permitir errar e, como somos humanos imperfeitos, ao errar, a pessoa com baixa auto-estima começa a se culpar remoendo o passado.

O sentimento de culpa é um sentimento do passado. Não nos culpamos por algo que não fizemos. Culpa é a sensação de que o padrão de certo ou errado foi quebrado. A pessoa que se culpa, tem a sensação de que errou. Talvez, você não perceba, mas todo comportamento humano mesmo que

tenha sido prejudicial no seu final, teve uma intenção positiva no começo. Ninguém em sã consciência começa a fazer alguma coisa e diz: “Vou fazer isso aqui porque eu quero que dê errado!” Todo mundo quer acertar, mas muitos não conseguem e se sentem culpados. Mesmo que você cometa um deslize, lembre-se que no começo sua intenção era positiva. Para se livrar do sentimento de culpa, você precisa avaliar o qual é o padrão que você está seguindo. Antes de se culpar, pergunte a si mesmo: “Quem definiu o padrão de moral pelo qual me estou orientando neste agora?” Ora, se o padrão de moral pelo qual você se orienta não se aplica no seu caso, cabe a você modificar seus pensamentos para não se culpar por algo que na verdade, não faz diferença nenhuma para você. Sentir-se culpado, é prejudicial e por isso temos a sensação de que estamos estagnados na vida.

Outro fator que nos causa estagnação e baixa auto-estima é a preocupação. Aproximadamente 99% daquilo com que a gente se preocupa não acontecem. Sofremos por antecipação. Isso consome nossa energia mental que poderia ser gasta na criação de novas formas de ganhar dinheiro, novas maneiras de conseguir o emprego desejado, outras possibilidades de conseguir aquele encontro com os amigos, curtindo a família ou até mesmo cuidando da saúde. Aliás, a nossa auto-estima se manifesta em cinco

áreas da vida: saúde, família, amigos, dinheiro e trabalho. Cuidando destas áreas, você estará cuidando da sua auto-estima. Talvez você esteja questionando, o que causa a baixa auto-estima. Quando nascemos, nosso cérebro está perfeito e mesmo sem ter consciência disso, nos amamos muito. Durante nosso crescimento, porém, isso muda. O desenvolvimento humano se dá desde o nascimento até a idade adulta, dividido em três fases:

De 0-7 anos – Fase da absorção;

De 7-14 anos – Fase da avaliação;

De 14–21 anos – Fase da socialização;

Na primeira fase, (de 0-7) a criança simplesmente absorve tudo o que está a sua volta. O que é aprendido nesta fase, dura por toda a vida. É nesta fase que as crenças sobre dinheiro, saúde, amigos, trabalho, família, lazer, religião e outras crenças são inseridas em nossas mentes e se perpetuam por toda a vida. Estas crenças, nem sempre são produtivas e precisam ser avaliadas se hoje, em sua realidade atual, faz sentido continuar a segui-las.

Na segunda fase, (de 7-14) o adolescente passa a avaliar o que entra em sua mente. Já não aceita só palavras, ele que ver o exemplo. Na terceira fase, dos quatorze até a

idade adulta, (de 14-21) o jovem quer se reunir com seus amigos, com pessoas que tem os mesmos objetivos. Com isso ele aprende também costumes, padrões e outras crenças de famílias diferentes da dele, aumentando assim seu número de opções.

A raiz dos problemas da auto-estima está na primeira fase, quando simplesmente absorvemos o que está a nossa volta sem questionar. Aí começamos a acreditar que dinheiro é sujo, que os ricos não vão para o céu, que quem é rico é por que roubou etc., etc., etc... Daí, quando a pessoa chega aos 25 anos, começa a trabalhar numa boa empresa e ganhar dinheiro e, sem perceber começa a se auto-sabotar, por que em seu inconsciente está gravado: “Dinheiro é sujo, gente rica não vai para o céu, rico rouba, etc., etc., etc.,...!” Isso não acontece apenas com relação a dinheiro. Isso se dá com todas as áreas que compõe nossa auto-estima. Para melhorar sua auto-estima, você tem que cuidar de cinco áreas principais: Dinheiro, Saúde, Família, Amigos, Trabalho.

Agora, volte até o capítulo seis e confira quais são suas crenças sobre estes fatores que compõe a sua auto-estima. Na seqüência, anote no quadro quem lhe transmitiu estas crenças:

	Pai	Mãe	Avós	Outros
Dinheiro				
Saúde				
Família				
Amigos				
Trabalho				

Antes de saber para onde ir, é preciso saber onde se está. Vamos descobrir a quantas anda a sua auto-estima? Dê uma nota de 1 a 10 para cada um dos fatores abaixo:

Dinheiro _____ X 2 = _____

Saúde _____ X 2 = _____

Família _____ X 2 = _____

Amigos _____ X 2 = _____

Trabalho _____ X 2 = _____

Soma _____ %

O resultado da soma é seu percentual de auto-estima. Uma pequena mudança em cada uma destas áreas pode significar uma grande melhora na sua auto-estima.

O equilíbrio entre estas áreas aumentará sua auto-estima, aumentando suas chances de sucesso na vida. Trabalhe seu conjunto de crenças, identificados no capítulo seis e avalie constantemente se elas são úteis para você ou não. As crenças são padrões mentais limitantes que impedem nosso desenvolvimento, criando em nossa mente uma barreira para o sucesso.

LEI UNIVERSAL nº 22

Sua **Autoestima determina** seu desempenho.

Capítulo 23

Administrando o SUCESSO

Cada um dos componentes do sucesso foi discutido com você neste livro. Agora cabe a você permanecer no caminho do sucesso, aplicando constantemente os princípios de sucesso alistados aqui. Minhas últimas considerações se resumem a uma perspicaz metáfora:

Certa vez um homem, precisava atravessar um rio de uma margem para outra. Ele necessitava de um meio, afinal ele não sabia nadar. Aí, ele encontrou uma canoinha com dois remos. Não pensou duas vezes! Entrou dentro d'água e atravessou o rio remando. Chegando do outro lado, ele pensou: "Poxa! Eu levarei esta canoa junto comigo por que eu posso precisar dela lá na frente!" E assim o fez... Foi andando e levando a canoa nas costas. Um dado momento a canoa começou a pesar. Ele já não conseguia carregá-la, mas, também não queria deixá-la para trás. Ficou num impasse que lhe atrasou a viagem toda. A causa do seu sucesso anterior, a canoa, havia se tornado um problema para ele...

O sucesso no passado não garantirá sucesso no futuro. Só com a prática constante dos vinte e dois princípios do sucesso é que você manterá o sucesso que você conseguiu na vida. Depois de ter alcançado suas metas, você perceberá que muitos tentarão atrapalhá-lo. Isto é normal. Não há sucesso sem crítica. Lembre-se do ditado chinês: o prego que se destaca, leva martelada.

Portanto, seja um sucesso, mas, prepare-se para mantê-lo aplicando os comportamentos do sucesso descritos nesta obra.

Sem mais, comece hoje mesmo a transformar sua vida numa história de sucesso! Saúde e prosperidade estão ao seu alcance e para aqueles que você ama!

Responda as perguntas que se seguem, para registrar o que mais lhe marcou neste livro:

Três coisas que aprendi neste livro:

Como este aprendizado será colocado em prática?

Com quem vou compartilhar essas idéias?

Que resultados espero obter?

Coleção das 22 Leis Universais para o SUCESSO:

- 1. Sucesso e Felicidade são complementares, porém, diferentes em sua essência.*
- 2. É preciso identificar comportamentos de sucesso e combiná-los em nossas vidas.*
- 3. Aprender sempre. Principalmente com os próprios erros.*
- 4. Mantenha o foco em suas qualidades*
- 5. Visualizando você cria o seu sucesso*
- 6. Harmonizar pensamento e ação para viver em paz consigo mesmo*
- 7. Comprometa-se com o próprio sucesso*
- 8. Duas ocorrências estabelecem uma tendência*
- 9. Escolha a coisa certa e peça com fé*
- 10. Viva com emoções positivas*
- 11. Você atrai o que deseja*
- 12. Se aceite do jeito que você é*
- 13. Liberte-se de padrões mentais limitantes*
- 14. Para ter prosperidade pense como os prósperos*
- 15. Expresse sua gratidão por tudo que aconteceu em sua vida*
- 16. Tenha do seu lado pessoas melhores que você*
- 17. Perdoe liberalmente os outros e a si mesmo*
- 18. Use o conhecimento para expandir a sua inteligência*
- 19. Tenha metas por escrito*
- 20. Aprenda a se comunicar de modo eficaz*
- 21. Tudo que envolver sua imagem não deve depender dos outros*
- 22. Sua Auto-Estima determina seu desempenho*

Cursos ministrados pelo autor:

Curso de Vendas PMTV

Programa Motivacional de Treinamento em Vendas

16h – Regime de semi-imersão.

Entre outros pontos os participantes aprendem como vender mais e melhor com o poder da comunicação, alavancando sua carreira, mantendo o foco, conquistando e mantendo clientes.

Seminário Comunicação para o Sucesso

7h/aula

Treinamento vivencial com técnicas de PNL para o desenvolvimento cerebral em três níveis da motivação humana:

1. Comunicação;
2. Auto estima e;
3. Automotivação.

Workshop Venda Mais e Melhor

5h/aula

Treinamento baseado nas mais avançadas técnicas de aprendizado comercial abordando todos os aspectos da venda, da abordagem ao pós-venda.

Palestras com o Autor

1h30min

- Motivação: Fazendo Cada Vez Melhor!
- Vendas para quem detesta vender!
- Liderança produtiva – Como se tornar um líder de sucesso
- Os 07 Pecados do Mau Atendimento e Como evitá-los!
- Comunicação Total: A arte de influenciar pessoas
- O que sua Avó sempre soube sobre Marketing & Vendas?
- Qualidade: um dever de todos!
- A Empresa e o Meio-ambiente
- Empreender para crescer: O poder das novas idéias!

Para contratação de Cursos, Palestras e Treinamentos com o Palestrante Symon Hill entre em contato com nosso escritório através do e-mail: contrate@apalestra.com, ou através do site www.apalestra.com, clicando em 'contato'. Se preferir, cadastre-se em nosso site para se manter atualizado sobre nossos cursos e eventos.

